



## ESTRUCTURA OCUPACIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE PRODUCCIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN DEL AJO. MENDOZA, ARGENTINA <sup>1</sup>

### LABOR STRUCTURE OF SMALL ENTERPRISES OF GARLIC PRODUCTION AND INDUSTRIALIZATION IN MENDOZA, ARGENTINA

Alejandro Gennari <sup>2,3</sup>  
Paula Eisenclas <sup>3,4</sup>

**Originales**  
Recepción: 17/09/2003  
Aceptación: 14/06/2004

#### **RESUMEN**

La importancia de la cadena del ajo en Mendoza, Argentina, radica fundamentalmente en la representatividad de la superficie cultivada (82 % del total nacional), en la participación de la producción local con respecto al país (alrededor del 75 %) y en la potencialidad de abastecer mercados internacionales. Este cultivo, tanto en su fase productiva como en la de industrialización, presenta características aptas para su desarrollo en unidades de explotación pequeñas, generando alta participación de microemprendimientos en ambos subsectores funcionales de la cadena. Dicha situación determina particulares y diferenciales condiciones de inserción laboral de sus participantes en relación con el resto de los sectores de la agricultura provincial, por lo que su estudio ofrece datos de interés sobre el impacto de la actividad en las condiciones socio-económicas de la población participante.

El trabajo de investigación se efectuó mediante un método combinado de estrategias cuantitativas y cualitativas. El primer caso se aplicó para caracterizar el sector de producción primaria, mediante una encuesta realizada a una muestra probabilística, representativa y estratificada según tamaño de la unidad productiva. La técnica cualitativa se aplicó al subsector industrializador, entrevistando a informantes clave.

#### **SUMMARY**

The importance of the culture of garlic in Mendoza lies fundamentally in the representativity of the land cultured (82 % of the national total), the participation of the local production respect of the country (about 75 %) and the potential of supplying international markets with this product. This crop allows the commitment of producers with small units of exploitation, generating high participation of small enterprises in this subsector as in the one of industrialization. This situation determines particular and differential conditions of labor insertion of its participants compared to other sectors of provincial agriculture. For this reason its study can give data of interest.

The report of the work was done by means of a combinatory method of quantitative and qualitative strategies. The first case was applied to characterize the sector of primary production, by means of a survey done in a probabilistic sample. It was representative and stratified, according to the size of production. The qualitative technique was applied to the industrialized subsector, interviewing key informants.

The main results indicate that the activity shows increasing tendencies, and that the participation of small enterprises is significant, in spite of the fact that benefits

- 1 Trabajo realizado en el marco de la 2° Convocatoria del Programa de Becas de Ayuda a la Investigación FONCAP - OEI.
- 2 Departamento General de Irrigación. España 1776. M5500DWR. Mendoza. Argentina.
- 3 Dpto. de Ciencias Económico, Jurídico y Sociales. Facultad de Ciencias Agrarias. UNCuyo. Alte. Brown N° 500. Chacras de Coria. Mendoza. Argentina. M5528AHB. ccea@fca.uncu.edu.ar
- 4 Inst. Tec. Universitario. Alte. Brown N° 500. Chacras de Coria. Mendoza. Argentina. M5528AHB.

Dadas las posibilidades de colocación del producto en mercados internacionales y la importancia cuantitativa de la participación de microempresarios en la cadena del ajo, se puede advertir una tendencia en crecimiento en los niveles de producción y en la participación de microemprendimientos, a pesar de lo cual las unidades productivas más pequeñas no reciben los beneficios de la tendencia ascendente de la cadena, y desarrollan una estructura ocupacional que presenta indicadores de inestabilidad, fluctuación intertemporal y precariedad, con incidencia en las condiciones generales de vida de la población afectada.

generated are not received for the lower sectors. Consequently, general labor conditions for these sectors show indicators of instability, fluctuation and precariousness.

### Key words

garlic • labor indicators • agricultural small enterprises • industrial small enterprises

### Palabras clave

cadena del ajo • indicadores laborales • microemprendimientos agrícolas • microemprendimientos industriales

## INTRODUCCIÓN

Las cadenas agroalimentarias en la provincia de Mendoza integran un sector que, en parte, se caracteriza por una gran heterogeneidad, a causa de la diferenciación existente en su interior respecto de cada una de las actividades relacionadas con el ámbito agropecuario. Dichas situaciones disímiles se producen a raíz de la extensión del territorio provincial que permite el desarrollo de una amplia gama de cultivos y de actividades ganaderas, así como las particularidades de las formaciones socioeconómicas regionales que configuran modelos productivos (en los cuales intervienen las relaciones comunitarias) bastante diferenciados entre sí.

Durante los últimos años la producción, industrialización y distribución del ajo (conjunto de funciones que a los fines analíticos constituyen la cadena del ajo)<sup>5</sup> ha cobrado gran relevancia. La superficie cultivada en la provincia alcanza el 82 % del total nacional, y la producción provincial es superior al 75 % del país, por lo que puede afirmarse que Mendoza concentra la producción nacional de ajo. En parte esto se debe a las condiciones climáticas favorables (temperatura, humedad relativa, altura) que posibilitan la obtención de un producto de alta calidad.

Asimismo Mendoza es un importante proveedor, en volúmenes y en calidad, para los mercados de contraestación del hemisferio Norte y en cuanto a los mercados regionales (fundamentalmente Brasil) la provincia ocupa una posición geográfica estratégica con respecto a otros proveedores internacionales. Esta situación se ve reflejada en la estructura hortícola, en la que el ajo representa el 42 % del total provincial, casi duplicando a la que le sigue en participación relativa: el cultivo de papa.

5 Para la realización de este trabajo se han considerado las fases de producción e industrialización, dado que en ellas se concentra la mayor cantidad de microemprendimientos. Los datos analizados corresponden a la campaña 1999-2000.

La importancia del sector trasciende las fronteras locales ya que la exportación es uno de los principales destinos de la producción. Los mercados externos absorben aproximadamente el 60 % de la producción nacional participando con U\$S 85 millones anuales.<sup>6</sup> Además, las ventas al exterior de ajo constituyen más del 25 % de las exportaciones totales nacionales y son sólo superadas por las legumbres secas. La participación creciente de Mendoza se evidencia en los siguientes datos: representa el 86 % de las toneladas exportadas por el país y el 85 % del total nacional de ingresos derivados del comercio con el exterior de este producto.

Estos datos marcan una especialización de los participantes de esta cadena agroalimentaria en atender el mercado externo. Este hecho constituye un *know how* valioso del sector, cuyos beneficios no se distribuyen de manera equitativa entre todos sus actores, puesto que existe una significativa diferenciación en función del tamaño empresario: grandes y pequeños productores. Si bien es importante la valorización de las competencias o capacidades esenciales que el sector ha generado, es necesario remarcar que estos caminos exitosos ya recorridos no siempre redundan en beneficios para los pequeños actores implicados en los procesos de producción e industrialización.

Considerando los indicadores que describen la tendencia ascendente de las posibilidades comerciales se analizó la estructura ocupacional en la cadena productiva del ajo en los subsectores de producción e industrialización o transformación; se realizó un enfoque desde el punto de vista del funcionamiento del mercado de trabajo y se tuvieron en cuenta los aspectos socioeconómicos derivados de las distintas modalidades de inserción de los actores. Se instrumentó un sistema de análisis complejo, en cuanto se abordó un conjunto de variables integradas, con el fin de explorar y caracterizar la problemática del funcionamiento del mercado laboral según las nuevas reglas del juego económico y su impacto en poblaciones tradicionales rurales con escasas ventajas competitivas, las que, por esta razón, se encuentran expuestas, en un alto porcentaje, a mayores niveles de riesgo social.

La hipótesis de estudio plantea que las actividades de la cadena del ajo son realizadas en una proporción muy significativa por microempresarios rurales y una de sus estrategias competitivas (vía reducción de costos) es la incorporación de mano de obra familiar (MOF) no remunerada, principalmente de mujeres y niños. Estas situaciones, probablemente, se presenten con mayor frecuencia en aquellas familias expuestas a situaciones de pobreza.

Adicionalmente, se postula también como hipótesis que existe una limitación en la incorporación de tecnología tanto "dura" como "blanda" o de gestión, principalmente en el subsector de la producción, en la que las dimensiones de la explotación y los ingresos derivados de la actividad la dificultan.

---

6 Según el Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza (IDR) éstos fueron los ingresos del comercio exterior de este producto para el año 1999.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

Dada la diversidad de la población objeto del trabajo compuesta por el sector productivo y transformador de ajo, se han combinado estrategias cuantitativas y cualitativas para obtener la mayor precisión posible en el abordaje de la estructura ocupacional de cada uno de estos subsectores funcionales. El proceso de muestreo ha sido desarrollado mediante técnicas probabilísticas. Las unidades de análisis corresponden a los microempresarios (considerados en tanto unidades de producción) de los dos subsectores funcionales mencionados.

Cada uno de estos conglomerados representa proporciones muy disímiles en cuanto a la participación de pequeños productores en los totales. Por ejemplo, en relación con el tamaño de la explotación, las unidades de menores dimensiones (correspondientes al subsector primario) abarcan el 95 % del total. En cuanto a la fase de industrialización, los microempresarios representan sólo el 37 %. Además de esta distribución, la localización geográfica entre los participantes de la cadena también es dispar y la cantidad de las unidades de análisis potenciales es muy superior en el primer eslabón de la misma. Estos datos evidencian la necesidad de prestar un tratamiento metodológico diferenciado para cada estrato.

En lo referido al subsector productivo existe mayor disponibilidad de datos que en los casos restantes aunque no específicamente sobre la estructura ocupacional. En relación con el ámbito de la industrialización este trabajo es de índole exploratoria, por lo que este grupo fue abordado mediante la realización de entrevistas a 5 empresas industrializadoras y 14 galpones de empaque. La estrategia cualitativa se implementó para profundizar el conocimiento acerca de la dinámica general del sector, a través del discurso y percepción de los actores involucrados.

### **Procedimiento para el cálculo muestral**

La población objeto del subsector primario estuvo compuesta por 1914 explotaciones (EAP's) pequeñas en toda la provincia, de las cuales alrededor del 90 % se localizaron en seis departamentos, como se puede observar en la tabla 1.

**Tabla 1.** Distribución porcentual de las EAP's de hasta 10 ha.

<b>Departamentos de Mendoza</b>	<b>Porcentaje de participación de EAP's pequeñas (%)</b>
Maipú	27
San Carlos	16
Luján de Cuyo	12
Lavalle	11
Tupungato	11
San Rafael	8
Guaymallén	6
Otros	9
<b>Total</b>	<b>100</b>

La fórmula utilizada para el cálculo del tamaño muestral es  $Z^2 \cdot S^2 / E^2$ , donde Z es el intervalo de confianza, S la desviación estándar y E el error estimado que es fijado a priori (3, 5).

El intervalo de confianza utilizado para el cálculo muestral es del 99 %, la variable respecto de la que se calculó la desviación fue el tamaño de la explotación. Ésta es especialmente significativa puesto que define el criterio de inserción o exclusión en la población definida. El parámetro de inclusión se definió en torno a las 10 ha o menos en posesión; la desviación estándar calculada fue de 2.14 ante una media de 3.7 ha por explotación. Este indicador evidencia que la mayoría de las explotaciones son muy pequeñas, por lo que inducen un sesgo de la media a pesar de que la población objeto incluye explotaciones de hasta 10 ha. El error establecido es 0.7 %, posibilitado porque la desviación estándar es baja (existe una gran concentración de explotaciones en torno a las 4 ha) (4). La muestra obtenida incluyó 68 casos.

El método de muestreo fue estratificado por departamento y sistemático al azar <sup>7</sup>. La composición muestral quedó definida como se muestra en la tabla 2.

**Tabla 2.** Distribución de los casos muestrales por departamento.

Departamentos de Mendoza	Casos muestrales
Maipú	21
San Carlos	12
Luján de Cuyo	9
Lavalle	8
Tupungato	8
San Rafael	6
Guaymallén	4
<b>Total</b>	<b>68</b>

Para la identificación de los encuestados se trabajó con un padrón proporcionado por el Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza. La unidad de análisis estuvo constituida por la explotación agrícola para efectuar la caracterización funcional y por los miembros del hogar en relación con el análisis socio-económico. En la etapa de interpretación de resultados el análisis se desagregó en relación con los datos de la unidad productiva y con la situación de los hogares y población en general que en ellas habitan.

El cuestionario fue testeado en una población pequeña que presentaba una estructura similar a la general, con el objetivo de asegurar la confiabilidad y validez del instrumento <sup>8</sup>.

7 La distribución de los casos en la población muestral se realizó siguiendo ciertos criterios de estratificación y se utilizó la siguiente fórmula:  $Fh = n / N$ . Fh es la fracción del estrato, n el tamaño muestral y N el tamaño de la población. Fh es un indicador de la proporción de cada estrato en el total, cuyo resultado debe ser multiplicado por la cantidad de observaciones de cada estrato. El producto de esta operación representa la cantidad de casos correspondientes a cada estrato de la muestra. Los resultados de estos cálculos son los siguientes:  
 $Fh = n/N = 68/1820$ ,  $Fh = 0.04$

8 Confiabilidad y validez son conceptos asociados a la rigurosidad metodológica de un instrumento de recolección de datos. Confiabilidad significa que el cuestionario es lo suficientemente sólido y claro como para recabar la misma información independientemente del responsable de su aplicación. La validez se relaciona con que las preguntas se encuentren orientadas a producir la información necesaria, es decir que el instrumento sea útil para medir lo que efectivamente se ha constituido como objetivo del estudio.

## **RESULTADOS**

### **1. Subsector productor**

El nivel de inserción de microemprendimientos productivos en relación con el cultivo de ajo es muy superior con respecto a la proporción de explotaciones medianas o grandes. El 75 % de las unidades productivas de la cadena cuenta con una superficie de hasta 5 ha, le sigue en importancia el rango que abarca explotaciones entre 5 y 10 ha, las que participan con un 15 % del total. Sumando ambos estratos, se puede afirmar que el 90 % de los productores agrícolas incorporados a la cadena del ajo son microempresarios, quienes, a pesar de su escasa dimensión física, presentan índices de productividad muy similares a la media provincial, alrededor de 10000 kg/ha, con desviaciones poco significativas.

Según los datos aportados por los productores, la estrategia de incorporación de mano de obra a la explotación productiva se da fundamentalmente a través del trabajo familiar: más del 50 % de la población utiliza esta modalidad. Con respecto a la edad de la mano de obra incorporada, ésta se centra en tramos etéreos inferiores: un 57 % son niños y jóvenes entre 7 y 21 años. Esta situación denota la inserción temprana de los hijos a la actividad laboral y, por otra parte, la estrategia de los hogares rurales para mejorar el ingreso a través del aumento de volúmenes obtenidos por unidad de producción familiar y reducción de costos. La mitad de quienes componen este grupo desarrollan actividades adicionales al trabajo en la explotación, es decir que no se dedican tiempo completo a las tareas agrícolas, indicando que esta incorporación no remunerada no exige el abandono del circuito formal de enseñanza.

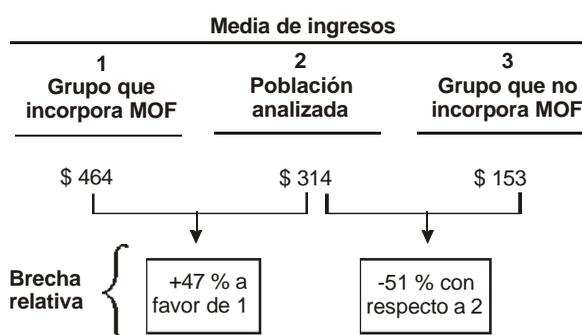
Es importante mencionar que la mayoría de las explotaciones utilizan como estrategia la inclusión de los hijos del productor a la actividad (64.3 %). Sin embargo, la situación descrita indica un perfil polivalente de los miembros del hogar, pues un 86 % de los consultados acuden a esta modalidad en forma permanente, lo que significa -en el caso de los hijos menores- que conjuntamente con la actividad escolar deben realizar las tareas productivas.

Simultáneamente a la incorporación de MOF el 66.6 % de los consultados realizan contrataciones extrafamiliares. La mayor proporción de dicho conjunto está representada por explotaciones que ocupan entre 2 y 4 empleados (37 %), seguido por quienes incorporan un trabajador adicional (29.6 %).

En cuanto a la estacionalidad de la demanda de mano de obra sólo el 41.7 % realiza contrataciones permanentes y el 58.3 % exclusivamente temporarias, lo cual redundará en un doble efecto en el escenario global del ámbito laboral rural. Por una parte reproduce las condiciones de precariedad laboral para el obrero rural contratado, en su mayoría bolivianos (53.8 %) y muestra la ocurrencia de situaciones problemáticas para el titular de la explotación, ya que al no contar con mano de obra permanente durante todo el año, se ve obligado a realizar por sí mismo las tareas que demanda el ciclo productivo, o acudir a la estructura familiar para hacerlo.

El escenario descrito puede ser entendido como aplicación de estrategias competitivas, dada su eficacia (reconocida explícitamente o no) para reducir costos de producción, aumentar por este camino los ingresos netos y ampliar las posibilidades de permanencia en la actividad. Cabe destacar que según los resultados de las encuestas sólo uno de los entrevistados declaró operar vía reducción de costos para lograr esa continuidad.

Para fundamentar estas apreciaciones se realizó una comparación entre los ingresos obtenidos por parte de quienes incorporan MOF y quienes no lo hacen. Se advierte que existe diferencia en los beneficios que logran quienes implementan dicha estrategia, tal como se puede observar en la figura 1.



Los valores señalados se refieren únicamente a los ingresos y beneficios provenientes de la actividad relacionada con el ajo.

**Figura 1.** Media de ingresos familiares y brechas según incorporación de MOF.

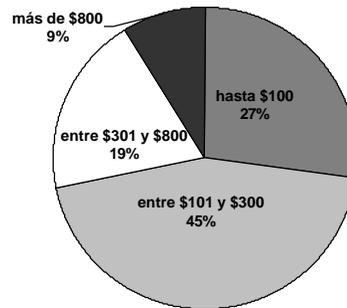
Aquellos que incorporan MOF aumentan sus beneficios medios anuales en un 47 % con respecto a la media del sector (\$ 464 frente a \$ 314). El grupo que no utiliza esta estrategia obtiene menores beneficios medios anuales, alejándose de la media en -51 %, ya que obtienen un beneficio promedio de \$ 153 .

Tomando en consideración los costos de los productores que acuden a la MOF éstos logran una disminución significativa (15 %) si la incorporación supera los dos miembros, evidenciando una correlación positiva entre cantidad de aporte de MOF a la actividad y niveles de reducción de costos.

Por otra parte, la crisis del sector agropecuario afecta tanto a los pequeños productores como a los grandes (aunque con impactos diferenciales), por lo que la demanda general de mano de obra agrícola se restringe en todo el territorio. Esto equivale a asumir que el costo de oportunidad de trabajar la tierra en la unidad de producción familiar no es significativo, o se percibe muy bajo, pues la alternativa es el desempleo.

Con el fin de explorar sobre una relación entre las estrategias de incorporación de MOF y la condición de pobreza, se caracterizó a los hogares por disponibilidad de ingresos según el promedio familiar mensual. Los datos se consignan en la figura 2.

Se puede observar una marcada diferencia entre los tres niveles de ingresos: quienes participan del primer estrato (hasta \$ 100) alcanzan un mínimo de subsistencia y se encontrarían en situación de indigencia.

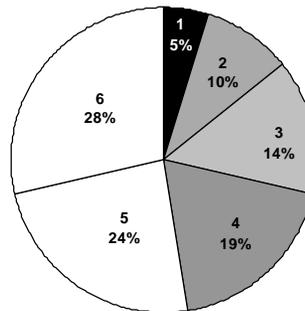


**Figura 2.** Distribución porcentual de la población según media de ingresos.

Los integrantes del segundo grupo (entre \$ 101 y \$ 300) también evidencian situaciones críticas con respecto a la posibilidad de acceso a bienes y servicios básicos, aunque sus ingresos medios son levemente superiores que los del primer conjunto. Los integrantes del tercer estrato (entre \$ 301 y \$ 800) se dividen en dos grupos diferenciados en función de sus ingresos: una parte de ellos responde a la caracterización de productores pobres (alcanzan ingresos suficientes para completar una canasta básica de alimentos y servicios). Por lo tanto, en el interior del tercer grupo, se incluirían familias que logran ingresos por encima de la línea de pobreza, con hogares que logran sostenerse y otras familias pobres. Es importante destacar que en los hogares analizados el 78 % de los pequeños productores son pobres o indigentes, por lo que las gradaciones de riesgo social se dan dentro de los mismos márgenes de la pobreza.

### 1.1. Estrategias competitivas y de permanencia en la actividad del sector productor

Como se señaló en el apartado anterior, tanto por las condiciones socio-económicas de la población bajo estudio como por los niveles de ingresos, se presenta un escenario complejo para los microempresarios ajeros y sus familias en cuanto a su permanencia en el circuito productivo. Esto lleva a considerar las diferentes estrategias que los mismos ponen en práctica para mantenerse en el sector y lograr, al menos, niveles mínimos de subsistencia. Las principales estrategias de subsistencia en la actividad se distribuyen entre las opciones expuestas en la figura 3.



1. diversificación de la producción
2. reducción de los precios del producto
3. integración con otros subsectores funcionales de la cadena (integración vertical)
4. integración horizontal
5. mejoramiento cualitativo de su producción
6. no continúan en la actividad

**Figura 3.** Distribución porcentual de estrategias de la continuidad en la actividad.

Existe una importante diferenciación entre los precios conseguidos por los grandes empresarios del sector y los pequeños. Según datos del Instituto de Desarrollo Rural el precio medio pagado al productor en las cuatro últimas campañas fue de 0.25 \$/kg.

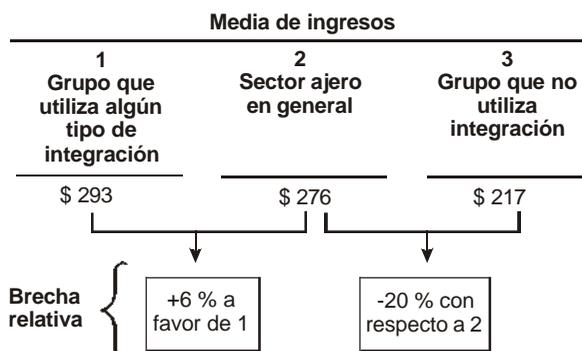
Sin embargo, según las encuestas realizadas, los productores informaron que el precio conseguido ascendía sólo a 0.20 \$/kg, por lo que aproximadamente el 40 % de los pequeños productores habían decidido no vender el ajo, estrategia riesgosa, teniendo en cuenta que el 49 % de los entrevistados declararon dedicarse exclusivamente a este cultivo.

### 1.1.1. Estrategias de integración

En cuanto a los niveles de integración horizontal (con otros productores) o vertical (con otros sectores de la cadena), surge de las encuestas realizadas que es infrecuente en el nivel básico de la cadena.

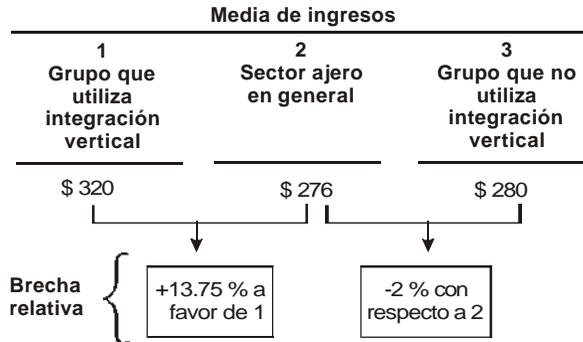
- El 14 % de los entrevistados la nombraron como mecanismo de competencia o supervivencia en el mercado.
- El 3 % del total de los encuestados manifestó pertenecer a algún tipo de organización de productores como cooperativas o federaciones.
- El 10 % utilizó algún tipo de integración vertical, sobre todo las asociaciones con galpones de empaque que compran su producción aunque están obligados a vender su producción como tomadores de precio.

Con el fin de valorar la estrategia de integración se realizó una comparación entre los promedios de ingresos de dos grupos poblacionales: aquellos que se encontraban vinculados de un modo regular -ya sea en la modalidad horizontal o vertical- y los que no habían establecido relaciones sistemáticas de ninguna de estas modalidades.



La media de ingresos considerada en este apartado corresponde a los obtenidos por el trabajo en la explotación: difiere de la referenciada en la figura 1 (pág. 117), correspondiente a los ingresos familiares totales.

**Figura 4.** Media de ingresos y brechas según aplicación de estrategias de integración.



**Figura 5.** Comparación de medias de ingresos y brechas entre quienes utilizan distintos tipos de integración.

### 1.1.2. Incorporación tecnológica

La incorporación de tecnología no se reconoce como una estrategia competitiva. En cuanto a las maquinarias y equipos, los productores se ven limitados por los costos y los escasos beneficios que se derivan de la actividad. Esto provoca que la tecnología utilizada en la mayoría de los casos comprenda a lo sumo un tractor y las herramientas indispensables; el resto de los trabajos se realiza manualmente o con animales. El 25 % de los productores no cuentan ni siquiera con tractor mientras que el restante 75 % agrega tractor a su dotación, pero ninguno de los entrevistados dispone de otro tipo de tecnología de mayor alcance o sofisticación.

En cuanto a las tecnologías blandas o de gestión se denotó una gran ausencia. Si bien se han detectado algunas acciones del sector público para implementar programas de capacitación específicos, muchos de ellos focalizados en el grupo de productores más pequeños<sup>9</sup>, es importante rever los mecanismos de aplicación ya que sólo uno de los encuestados reconoció haber participado una vez en un programa de capacitación estatal.

### 1.1.3. Estrategias de reducción de costos

El valor anual de la producción por hectárea de un microemprendimiento que alcanza la productividad promedio es de \$ 2 000 (10 000 kg/ha, 0.20 \$/kg.). El costo promedio asciende a 2 600 \$/ha<sup>10</sup>. Considerando la relación costos-ingresos, el productor no puede financiar una hectárea completa de ajo. Sin embargo, el valor total promedio de los volúmenes producidos por los microempresarios del sector primario de la cadena es de \$ 7 400/ha, lo que evidencia que de algún modo permanecen en la actividad, pues sólo un 11 % de los encuestados declaró que se retiraría de la misma. Esta disfunción en relación con los costos de producción y los ingresos obtenidos es superada por los actores mediante mecanismos de reducción de costos.

9 Se detectó la presencia de programas de INTA, Programa Social Agropecuario, de la SAGPyA, entre otros.

10 Datos obtenidos de catálogos tecnológicos del Departamento de Ciencias Económico, Jurídico y Sociales de la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo. El valor 2600 \$/ha corresponde a la media de actividades, insumos y tareas que se deberían realizar en una explotación dedicada al cultivo de ajo.

Los productores más pequeños ajustan costos puesto que para ello disponen de mayor amplitud de opciones que para aumentar sus ingresos. De este modo optimizan su función de producción mediante el manejo de ciertas variables como el trabajo o el capital circulante (utilizando MOF, no comprando semillas, etc.). Con respecto a las semillas es importante destacar que los microempresarios del sector generalmente no las adquieren en el mercado, sino que utilizan porciones no comercializadas de la producción en campañas anteriores para el proceso de siembra. Ésta es una práctica muy difundida y generalmente aplicada en las explotaciones ajeras, pero lo que particulariza los microemprendimientos es la escasa selección, incidiendo en el desmejoramiento paulatino de la calidad del producto final. Este mecanismo evidencia una nueva estrategia de reducción de costos, aunque en detrimento de las posibilidades de comercialización.

Al analizar la composición de los costos de los productores medianos y de los pequeños, se advierte en el primer caso una mayor incidencia de la mano de obra (40 %, compuesto por un 31 % de mano de obra a destajo y 9 % permanente). Estas proporciones se ven modificadas en el caso de los pequeños productores, pues la incidencia mayor se establece por el costo de los abonos y fertilizantes; la mano de obra sólo abarca el 22 % del total.

## **2. Subsector industrializador / transformador**

A través de las entrevistas realizadas a los pequeños industriales que elaboran productos derivados del ajo se observó que el destino más frecuente de la producción es la exportación. Dado que la mayor proporción de ajo que se comercializa es en fresco, la actividad relacionada con el empaque es desarrollada como una verdadera etapa de transformación.

La mayoría de las pequeñas industrias producen pasta de ajo y/o deshidratados. La media de empleados que incorporan es de 6 trabajadores, la mitad de ellos permanente y la otra mitad de carácter temporario o transitorio, pagando salarios que se ubican en torno a los \$ 300 mensuales.

Las pequeñas industrias dedicadas a la transformación industrializan aproximadamente 15 000 kg por temporada, lo que sumado a los desembolsos por salarios les ocasiona un costo promedio de \$ 6 000 anuales en este concepto, teniendo en cuenta la temporalidad de la contratación de mano de obra.

El origen del ajo industrializado es sumamente variable, dado los escasos niveles de integración vertical de la cadena, pues cada temporada el proveedor de ajo fresco para industrializar es cambiante. Además, las industrias ocupan como insumo de producción o materia prima una importante cantidad de descarte que frecuentemente tiene destinos nacionales ya que no se consideran aptos para la exportación.

En relación con los galpones de empaque la mayor proporción de empresas empacadoras se ubican en la zona norte de la provincia, lo que no se condice con la localización espacial de las explotaciones dedicadas a la producción.

El desequilibrio geográfico entre las zonas productoras y los galpones de empaque tiene consecuencias importantes. La no-integración espacial de los subsectores funcionales de la cadena determina costos extra por los fletes que deben ser asumidos por los integrantes de la cadena.

## 2.1. Estrategias competitivas y de permanencia en la actividad

### 2.1.1. Destinos comerciales

La actividad secundaria en la cadena está fuertemente orientada hacia el sector externo: más del 90 % de los entrevistados declararon que el destino de su producto es la comercialización en el mercado internacional; sólo el 27 % participa en el mercado interno pero en simultáneo con la comercialización con el exterior.

El subsector intermedio de la cadena presenta índices de diversificación de las actividades superior al sector productivo, en parte porque sus posibilidades en este sentido son menos rígidas que en el subsector básico. Los encuestados reconocen que la actividad ajera no es suficiente para mantener los galpones o las industrias durante todo el año, dadas las fluctuaciones temporales propias del cultivo.

### 2.1.2. Segmentación por sexo de la mano de obra

Otra estrategia competitiva es la segmentación de la fuerza de trabajo por sexo y la valorización diferencial que se le atribuye a cada grupo. Los resultados de las entrevistas efectuadas demuestran que, con respecto a la mano de obra empleada y a diferencia del sector productivo primario, existe feminización en la demanda de trabajo. La fundamentación más frecuente que aportaron los industriales (incluyendo los empacadores) es que el tipo de tareas que se realiza en los galpones requiere meticulosidad y prolijidad, características mayormente atribuidas a las mujeres. Esta realidad contrasta con la masculinización de la etapa productiva, donde la incorporación de trabajo femenino remunerado es muy escasa dado que se realiza bajo la modalidad de MOF no retribuida salarialmente como factor de producción.

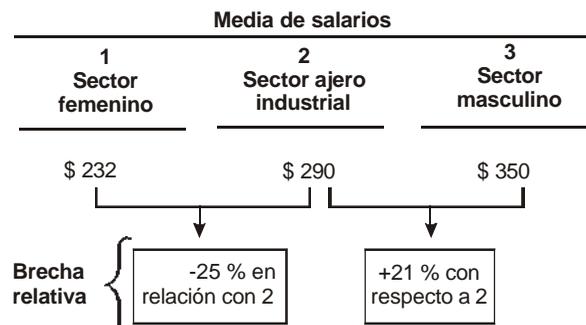
El ámbito de inserción del trabajo femenino remunerado en la cadena del ajo tiene mayores posibilidades en la etapa intermedia y en general en condiciones inequitativas con respecto a la inserción masculina. Se plantea así un acceso asimétrico al mercado laboral de la cadena, que de cualquier modo representa una situación crítica de los hogares, ya que se hace necesario el trabajo femenino para aportar al ingreso doméstico.

La mayor habilidad manual atribuida a las mujeres como fuerza competitiva no es traducida en calificaciones profesionales reconocidas salarialmente. La división por género del trabajo en la industria valora las aptitudes del trabajo femenino pero no las retribuye a través de un reconocimiento salarial (6).

Es importante destacar que los propietarios de los galpones son varones; sólo un 6 % de los mismos está inscripto a nombre de mujeres y en el caso de las industrias transformadoras este porcentaje disminuye al 4 %. Vale decir que la feminización no se da en cuanto a la propiedad, sino en el aporte de la fuerza de trabajo.

## 2.2. Análisis de la estructura ocupacional generada por el sector de transformación

### 2.2.1. Salarios pagados. Diferenciales por sexo



**Figura 6.** Media de salarios y brechas según sexo del trabajador.

La media salarial mensual del trabajo aportado por varones asciende a \$ 350, y la de mujeres a \$ 232. Considerando que la media mensual general es de \$ 290, con un haber máximo de \$ 500 y un mínimo de \$ 160, la retribución del trabajo femenino se encuentra por debajo de la media, mientras que sucede lo contrario con el trabajo masculino, cuya remuneración es mayor que el promedio general. Lo mismo ocurre con el valor de la hora trabajada, ya que la retribución horaria es de \$ 1.08 para el trabajo femenino y \$ 1.24 para el masculino. Otra vez en este caso la media se ubica entre ambos valores siendo de \$ 1.16 por hora.

### 2.2.2. Estacionalidad de la ocupación. Permanencia y transitoriedad

En cuanto a la estacionalidad del empleo, los trabajadores temporarios representan el 62 % del total. Su reclutamiento se realiza fundamentalmente en el área de influencia de los galpones aunque se percibe la presencia de migrantes de otras provincias de Argentina (principalmente del noroeste) y bolivianos. La jornada laboral promedio se extiende por 10.25 horas con una remuneración horaria de \$ 1.16, equivalente a \$ 12 diarios y \$ 72 semanales.

En las consultas efectuadas, el 100 % de los trabajadores permanentes fueron varones, lo que implica otra diferenciación por géneros en cuanto a estabilidad laboral.

## CONCLUSIONES

- ❖ El precio del ajo, durante el ciclo agrícola analizado, se ha mantenido por encima de los niveles alcanzados históricamente. Por otra parte, la capacidad de dicho producto para ser eficientemente tratado en explotaciones pequeñas con una incorporación tecnológica relativamente baja, ofrece una oportunidad interesante para los pequeños agricultores. La perspectiva del negocio no es estructuralmente ajena a los microempresarios, pero la actuación aislada de cada uno de ellos disminuye sus oportunidades y se convierte en una limitante de carácter fundamental. Ante estas circunstancias, las estrategias utilizadas se concentran en la disminución de los costos más que en el aumento de ingresos, que si bien permiten permanecer en la actividad son insuficientes para alcanzar un ritmo de crecimiento sostenido.

- ❖ Uno de los problemas más críticos del sector primario es su baja participación en la distribución de los ingresos producidos por el sector agropecuario. Las estimaciones globales sobre el nivel de retribución de la actividad agrícola al productor evidencian que éste no supera el 5 % en relación con los principales cultivos provinciales. Esto demuestra que la apropiación de la agregación de valor en la cadena se distribuye entre los otros subsectores, minimizando los beneficios del eslabón inicial.
- ❖ La competencia existente en el exterior impone la necesidad de adoptar estrategias de gran alcance, por lo que la posibilidad de los microemprendimientos locales resulta, al menos en el corto plazo, dificultosa. Los productores entrevistados, en general, no consideran el mercado externo como una oportunidad de colocación directa de sus productos, en todo caso, la venta es indirecta y se realiza a través de intermediarios. Dicha situación obstaculiza para los pequeños productores la obtención de mayores beneficios por su actividad. Las estrategias competitivas declaradas por los entrevistados, sobre todo en el sector primario de la producción, están fuertemente influenciadas por las características de la estructura productiva que se refleja en:
  - la insuficiencia de los recursos tecnológicos para ofrecer un producto de calidad competitiva a nivel internacional
  - la atomización en pequeñas explotaciones con escasos mecanismos de integración determina que los productores carezcan de poder de negociación y de capacidad de ofrecer volúmenes significativos para los mercados internacionales.
- ❖ Las estrategias de articulación entre subsectores funcionales constituyen una alternativa que permite mejorar los rendimientos de la actividad, que sólo es posible ante la modificación de las estructuras productivas actuales, con escasas innovaciones tecnológicas onerosas, muy lejanas para los microempresarios ajeros. Se trata de reorientar las prácticas y redireccionar los recursos actuales hacia la gestión compartida del negocio.
- ❖ En cuanto al subsector intermedio de la cadena, se evidencia que una determinada asignación social de roles diferenciados por género permite la reducción de costos vía disminución de remuneraciones al sector femenino participante en el proceso productivo. Los microemprendimientos industriales del sector del ajo reproducen una situación existente en general en todo el mercado de trabajo, valorando ciertas habilidades atribuidas a lo femenino pero que no son retribuidas a nivel salario. Si bien es ésta una situación de origen cultural e histórico, posibilita la realización de estas contrataciones por parte de los empleadores del sector, contribuyendo aunque no explícita o intencionalmente a la reproducción de las relaciones asimétricas por género en las estructuras ocupacionales.

Por último, cabe señalar que existen determinaciones de tipo estructural y cultural en el análisis de la composición ocupacional en el sector de microemprendimientos dedicados al ajo. Las características de ambas determinaciones poseen un

fuerte arraigo en el sistema de relaciones sociales y por lo tanto son resistentes a los cambios en el corto plazo. Sin embargo, al considerar el panorama contextual de la cadena y las potencialidades identificadas, el sector no deja de mostrar tendencias positivas en cuanto a su desarrollo. La provincia cuenta con excelentes condiciones para el cultivo y con gran potencialidad de generar nuevas alternativas en aquellos departamentos económicamente rezagados.

El desafío es, entonces, implementar líneas de acción tendientes a revalorizar los subsectores de la cadena que actualmente no se benefician del potencial de la actividad.

Es necesario redefinir el proceso, desde las políticas, sean éstas de financiamiento, promoción o capacitación y desde la investigación científica multidisciplinaria, a través de una óptica que involucre los sectores más vulnerables, en general constituidos por los empresarios más pequeños, para incorporarlos en una dinámica de desarrollo regional que amplíe las estrategias protectivas contra los efectos de la marginalidad económica, la precariedad laboral y la vulnerabilidad social, con el fin de generar un proceso de desarrollo equitativo e integrado.

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. Gennari, Alejandro y Eisenchlas, Paula. 1997. La comercialización del ajo mendocino ante los nuevos escenarios internacionales. En: 50 temas sobre la producción de ajo. INTA, Mendoza. 69 p.
2. Gennari, Alejandro; Eisenchlas, Paula y Laugero, Raimundo. 1999. Factores culturales que intervienen en el proceso de toma de decisiones de los microempresarios agrícolas del Oasis Noreste de Mendoza. Trabajo presentado a FONCAP - OEI.
3. Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. 1996. Metodología de la investigación. México, Mc Graw Hill. p. 165-170.
4. Instituto de Desarrollo Rural. 1998. Estadísticas hortícolas provinciales 1998. Mendoza. Argentina.
5. Kazmier, Leonard y Díaz Mata, Alfredo. 1993. Estadística aplicada a la administración y la economía, México, Mc Graw Hill. p. 79-85.
6. Perera, Verónica. 1998. Relaciones de género y proceso de trabajo industrial. En: 1º Paréntesis. Mendoza. Centro Cultural de la Cooperación. p. 27-34.



Publicación diagramada en el Centro Coordinador de Ediciones Académicas, Facultad de Ciencias Agrarias, UNCuyo. Junio 2004.



Tirada: 500 ejemplares

Printed in Mendoza, Argentina  
Impreso en Mendoza, Argentina